



## 5 beneficios de ser un auténtico vendedor híbrido

Un mundo en el que los clientes, en mayor o menor medida, son digitales, exige que los vendedores sean híbridos. Sergi te detalla que esta evidencia, más que una obligación, genera múltiples beneficios para los auténticos vendedores híbridos.

Sergi Ramo. Consultor, formador y conferenciante en Ventas y Motivación. CEO de groWZ Consultants

---

**Delivery:** SCORM, URL

**Developed:** 5' VISION by Thinking Heads

**Temática:** Marketing and sales

**Translation\_priority:** Optional

**Duration:** 5 minutes

**License:** annual

**Author:** Sergi Ramo

**Languages:** es